

Pourquoi acheter en direct est plus rentable

En supprimant le maillon superflu de la chaîne, l'entrepreneur obtient le prix sortie d'usine, un contact direct avec le fabricant et la maîtrise de chaque étape de l'opération. Les marges cachées facturées au titre d'un « accompagnement clé en main » ajoutent souvent 10 à 40 % au prix.

20–40% du coût

peuvent réellement être économisés en traitant avec l'usine sans intermédiaire : vous négociez vous-même le prix, l'emballage, les délais et les modifications, et l'information ne se perd pas au fil de deux ou trois maillons.

Ce qu'apporte le canal direct

- ✓ Prix sortie d'usine, sans marge d'intermédiaire
- ✓ Inspection du lot avant expédition, rapports photo et vidéo depuis la production
- ✓ Conditions souples sur les volumes et le marquage (OEM/ODM, white label)
- ✓ Suivi du fret en temps réel, expédition échelonnée et paiement différé

Quand l'intermédiaire se justifie

Le montage en autonomie ne convient pas à tout le monde :

- ⚠ Barrière linguistique et méconnaissance des procédures du commerce extérieur
- ⚠ Petit lot ponctuel, pas le temps de vérifier l'usine
- ⚠ Risque de tomber sur un fournisseur peu scrupuleux

Faire appel à un transitaire ou à un agent reste judicieux, au moins au démarrage.

Où trouver des fournisseurs fiables

Le canal de prospection détermine à la fois le prix de la transaction et sa sécurité. Au-delà des plateformes, il y a les salons (Canton Fair), les groupes WeChat et les clusters : l'électronique à Shenzhen, le petit gros à Yiwu, le textile à Qingdao.

Plateforme	Public	Particularité
Alibaba	anglais · export	protection Trade Assurance, usines et négociants
1688	chinois · marché intérieur	prix inférieurs de 20 à 40 %, agent indispensable
Made-in-China	export	niches industrielles et vérification
Global Sources	export	marques et électronique

Examinez le statut Verified Supplier, l'année de création, la rapidité des réponses et l'existence d'une licence d'exportation : toutes les usines n'en disposent pas.

Signaux d'alerte d'une arnaque

- ⚠ Ni adresse légale ni numéro d'immatriculation dans le profil
- ⚠ L'interlocuteur s'embrouille sur les caractéristiques du produit
- ⚠ Refus de montrer photos et vidéos de la production
- ⚠ Demande de paiement par Western Union ou en cryptomonnaie
- ⚠ Pression : « payez vite, sinon tout partira »

Règle

Demandez toujours des échantillons et testez un nouveau partenaire par une petite commande.

Ce que doit contenir le contrat

- ✓ Description exacte de la marchandise avec ses caractéristiques
- ✓ Pays d'origine et conditions de paiement
- ✓ Règle Incoterms 2020 — par exemple FOB ou FCA
- ✓ Originaux des documents : facture, liste de colisage, contrat

Un particulier peut acheter la marchandise, mais le contrat officiel et le contrôle des changes lui restent fermés : il faut s'immatriculer comme entrepreneur individuel (ИП), société à responsabilité limitée (ООО) ou société étrangère opérateur du commerce extérieur.

Paieement en yuans et contrôle des changes

Paieement en yuans et contrôle des changes



Les règlements se font de plus en plus en yuans (CNY) : un compte auprès d'une banque agréée et un justificatif de livraison sont requis



Une société à l'étranger, à Hong Kong par exemple, simplifie les paiements vers l'Asie et le travail contractuel avec l'usine

« L'entreprise ne bute pas sur la recherche du produit, mais sur les règlements. Dès lors que le contrat et le paiement passent par une juridiction lisible et que le contrôle des changes est réglé en amont, la transaction cesse d'être une loterie. » — Sergueï Konon · consultant en commerce extérieur

Logistique, douane et plan pas à pas

Mode	Délai	Quand le choisir
Conteneur maritime	30–45 jours	fret volumineux, budget serré
Ferroviaire	16–25 jours	électronique, équipements
Routier	15–30 jours	lots moyens, livraison régionale
Aérien	5–10 jours	marchandises urgentes et de valeur

En douane, la marchandise est mise en libre pratique sur déclaration : attribuez à l'avance le code TH ВЭД ЕАЭС, justifiez la valeur en douane et vérifiez la nécessité d'un certificat TP TC.

Plan pas à pas

- 1 Analysez la niche et le prix cible sur le marché
- 2 Immatriculez un entrepreneur individuel, une SARL ou une société étrangère
- 3 Vérifiez 3 à 5 usines et demandez des échantillons
- 4 Négociez le contrat avec les Incoterms et les modalités de paiement
- 5 Mettez en place les règlements et le contrôle des changes
- 6 Choisissez le schéma logistique et douanier
- 7 Commencez par un lot d'essai, puis montez en volume

CONTACTS

VITA LIBERTA LIMITED

www.vitaliberta.hk

Office room 68, 7/F, Woon Lee Commercial Building, 7 Austin Ave, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

+852 6841 6177



legal@vitaliberta.com



Hangzhou office (China):

Room 815, Building 3, Zhonghao Wangjiang International, No. 332 Wangjiang East Road, Shangcheng District, Hangzhou City

Direct line:

+86 130 7361 7169